

聚焦

# 预制菜赛道千万条 云南该拼哪一条？

本报记者 王丹 段毅

由“懒人经济”“宅经济”催生爆发的预制菜产业,在高度市场化的运行中,衍生出越来越精细、专业的赛道,为产业多元化发展拓出空间。

去年,抢抓“风口”的云南开始对预制菜产业进行布局,推动各项扶持措施有序落地,孵化多种产业业态,为预制菜的提速发展奠定基础。在新一轮的产业竞赛中,面对广东、山东、重庆等地的先发优势,云南该朝哪条赛道发力,成为了产业突围的关键选择。



云南省预制菜产业发展大会

本报记者 韩成圆 郭瑶 李玲 摄

## 市场撬动布局

“保守预测,未来预制菜行业将达到万亿级规模,甚至可能超出万亿规模。”中信证券食品饮料行业首席分析师薛缘在2023中国餐饮产业峰会上的演讲,道出预制菜产业发展的巨大空间。

2022年以来,云南省发挥优势抢抓机遇,相继出台了《云南省预制菜产业发展实施意见》《滇菜标准化品牌化产业化发展三年行动计划》《云南省加快推动米线产业高质量发展三年行动计划》等政策文件,从壮大市场主体、畅通供应链条、完善标准体系、建设产业园、搭建销售平台、培育知名品牌等多个方面对云南预制菜产业进行布局,为云南预制菜产业发展提供了重要的政策支持。

瞄准市场,部分州(市)纷纷入场。以新发展理念谋划新发展路径、

以新思路寻找新出路,改变传统产业发展理念,紧跟市场需求导向,以预制菜产业为突破口,墨江哈尼族自治县高位谋划一二三产业深度融合发展,推进农产品向食品化升级,促进农业与工业融合、乡村供应向城市需求融合发展。

系统谋划预制菜产业发展,墨江县深入分析研判省内外和南亚东南亚市场,聚焦茶马古道餐饮文化和民族特色饮食文化,精准锚定发展定位、清晰构建发展思路、借科技力量赋能产业发展,目前在云南省成立预制菜产业创新中心,打响了云南预制菜产业发展“第一枪”,并以差异化的思路谋划发展,打造民族特色预制菜品牌,开辟了一条发展新路径。

近日,由省投资促进局带队,连同富民县组成的联合招商组赴广州开展

“品在富民,礼享未来”专题招商活动。富民县一年四季果蔬飘香,是远近闻名的水果之乡、辐射昆明的“米袋子、菜篮子、果盘子”。立足资源禀赋、区位优势,富民县在东元食品加工园的基础上,以“园中园”形式打造了以绿色食品加工为方向的云南预制菜科技示范园,吸纳了多家省(市)级农业龙头企业共谋发展。

考察期间,预制菜龙头企业粤旺集团看好富民预制菜产业,主动为富民县搭平台、促招商。“云南农产品资源丰富,昆明区位优势明显,富民产业定位精准,是企业投资兴业的宝地,愿与云南一同推动粤滇预制菜合作。”粤旺集团相关负责人表示。

2022年,我省预制菜产业产值约200亿元,约占全国市场规模的4.7%,以良好的成绩开启产业发展的新征程。

凸显资源优势,走向国际市场。即食食品是预制菜中的一个重要分类,昆明明世食品有限公司主要致力于开发、生产具有较高技术含量及高附加值的山珍休闲食品和农特果蔬饮品。通过积极开拓市场,如今公司产品线上线下多渠道覆盖,拥有1000余家实体经销商,全国休闲食品大型连锁超市、卖场铺市率在90%以上,与国内休闲零食连锁、电商巨头“良品铺子”“百草味”等深入合作,产品受托生产出口美国、英国等国家。

强强联手,挖掘产品。拥有550多个农业直采基地、近200个盒马村、超5000万“盒粉”的盒马鲜生十分看好云南的食材。“仅2022年,盒马的云南生鲜产品采购就达到10亿元。”盒马云、贵区域公共事务总经理吕天燕表示,在品牌的打造上,盒马将和各地的老字号强强联手,挖掘本地化产品,打造地方特色预制菜,满足消费者需求。

代,产品在口味、口感、方便快捷等方面难以达到消费者的需求。”周水清建议,云南米线产业振兴任重道远,在昆明市建设米线产业园区很有必要,要不断健全产业链供应链体系,吸引人才聚集、开展深度研发,才能有效地推动实现全产业链增值。

云南是一个酸甜苦辣咸五味俱全的地方,有着野生菌、新鲜笋、民族特色菜等多种上游产业优势,深度转化和发挥这些优势,就是做全网爆款最好的底色。新希望川娃子集团、四川多味研创食品科技有限公司创始人王付均建议:“云南预制菜需要注意产品推广,比如包装的友好性等,在开发产品时,要认真分析当下消费者的使用场景、消费习惯等,这样才能把好物做暖。”

“在非遗美食预制菜的研发生产中,建议尽量保留传统的烹饪方法、原料和调料,确保预制菜的口感和质量符合传统美食的标准;包装设计需要充分考虑消费者的需求,如方便快捷,易于存储和加热,保持食品的新鲜度和口感;在营销方面,需要加强品牌建设和互联网营销,促进非遗预制美食走向全国人民的餐桌。”高级食品安全管理师、云南省餐饮与美食行业协会副秘书长杜志辉说。

成本,提风味、促产能。”王海丹说。

云南有丰富的自然资源和区域特色食品,但优质的原材料也有着产量不高、产地不集中等劣势。昆明理工大学校聘教授郭超凡说:“我们对预制滇菜进行新型杀菌技术研究,探索出‘微型工厂’的发展路径,以单体设备为基础进行模块化生产,减少中小型市场主体在生产线上的投入,真正让科研为当地经济服务,实现设备在生产线的共享使用。”

食品安全是预制菜发展过程中重要的一环。中国农学会质量安全分会常务委员张鸿滨认为,就目前发展来看,进入这个赛道的企业对于安全的意识以及投入远远不够。“我从事的行业更多关注的是食品如何保鲜,光是这个技术就是一个从种植就要开始干预的系统工程,所以预制菜赛道的门槛并不低。希望云南预制菜产业发展能够以前瞻性的高标准来构建产业基础,把云南的风味带到更多、更远的地方。”张鸿滨说。

“云南米线产业空间很大,但目前产品深度研发还比较滞后。比如具有云南本土特色的酸浆米线,保鲜和口感保持仍然是行业瓶颈,企业在转型做米线预制菜时,目前多用干浆米线进行替



云南预制菜 本报记者 韩成圆 郭瑶 李玲 摄

见闻

## 扩规模 提品质 拓市场 石屏豆腐越走越远

过去,石屏豆腐运输难、保质期短,扩大经营步履维艰,产值产量难以提升。如今,随着一系列有力措施的实行,小豆腐摇身变成大产业,一盒盒豆腐远销全国各地,成为石屏的一张名片。

2020年初,“爆浆”小豆腐在电商平台走红,石屏县抓住机遇,各豆腐生产企业生产出适合当下消费环境的豆腐系列产品。今年2月,石屏县城公共品牌“石品鲜”受邀走进东方甄选直播间,“石品鲜”产品在短时间内就被粉丝抢购一空,销售量突破5000单,直播销售额达20万元,商品曝光数达130.08万,同时在线观看人数达10万人以上。

云南小甜豆食品开发有限公司负责人何啸天介绍,公司主要通过抖音、淘宝、拼多多等平台销售,“我们的爆款产品是‘爆米花’和‘爆浆’小豆腐,这次东方甄选云南专场销售了两万单左右的‘爆浆’小豆腐。”电商平台的快速发展,让石屏豆腐受众多群体逐渐增多,提质增效、扩大规模成为豆腐生产企业的转型之路。

在云南鑫诚豆制品制品有限公司标准化生产车间内,全自动制浆设备、速冻设备等现代化机器一应俱全,除了点浆、包豆腐等必要的手工序外,机械设备已完全代替了人工,生产效率大大提高,实现了产品质量和产量双提升。“石屏‘爆浆’豆腐在市场上的需求量越来越大,为了运输方便,增加保质期,我们增加了一条液氮速冻线,保质期能达到一年,可以让产品走得更远。”鑫诚公司负责人许琪说。

规模化、规范化、高品质,让石屏豆腐企业不断焕发新活力,各类产品推陈出新。目前,全县有60家豆制品企业,去年豆制品产量达35.16万吨,实现产值43.35亿元。

“今后,我们将持续深入推进豆腐产业‘一园三区’建设,围绕小豆腐、大产业发展目标,紧扣扩规模、抓规范、提品质、创品牌、拓市场重点任务,做大做强以豆腐为核心的特色、绿色食品加工业。”石屏县相关负责人表示,该县将着力打造一批“豆腐小巨人”和全国重要的豆制品产品研发、深加工中心,让小豆腐的进阶之路越来越广、越走越稳。



石屏豆腐 供图

本报记者 饶勇

## 洱源县炼铁乡发展特色产业——激活村级集体经济

4月,洱源县炼铁乡纸厂村山茼蒿种植基地迎来了管护关键期。村民陆存英正和村民们一起在地里掐花,保证山茼蒿的品质。“去年我家种了2亩多的山茼蒿和8亩多的中药材,卖了5万元,收入还不错。”

炼铁乡纸厂村是洱源县海拔最高的行政村,属于典型的高寒山区,以前只能种植洋芋、苦荞和燕麦等农作物,经济效益低。为了破解瓶颈,村“两委”班子经过多方调研后,引进了昆明川达食品有限公司,建立健全“党总支+公司+合作社+基地+农户”的“双绑”利益联结机制。2016年,纸厂村第一年大面积规模化、规范化试种山茼蒿菜就取得了初步成效。

为了产业的持续稳定发展,村“两委”还采取“党总支+合作社+农户”的模式,带动群众种植中药材,逐步走上了致富路。“我们纸厂村种植山茼蒿、中药材两项年收入近2000万元,村集体经济从0元飞跃到10万元。”纸厂村党总支书记康兴贵说。

陆志文是洱源县陆家坝中草药种植专业合作社的负责人,以前一直在外学技术、学本领。2009年,他回到纸厂村流转了10亩土地试验种植中药材,并获得了成功,后来还带动乡亲们一起种植。2018年2月,陆志文牵头成立了洱源县陆家坝中草药种植专业合作社,集生产、贮藏、销售为一体,拥有100亩规范化种植基地。如今,合作社种植的附子、大黄、木香、续断等中药材发展到3800亩,每年的收益在1200万元左右,山茼蒿、中药材种植和畜牧养殖三大特色产业不仅激活了纸厂村村级集体经济,还成为群众增收致富的有效途径。

本报记者 秦豪琳  
通讯员 李义勇 宋亚云

资讯

## 一季度云南旅游持续回暖 线上订单量增长68%

本报讯(记者 胡晓蓉)今年以来,我省旅游持续回暖。一季度,美团数据显示“云南”的旅游订单量同比增长68.4%,排名前五的分别为昆明市、西双版纳傣族自治州、丽江市、大理白族自治州和红河哈尼族彝族自治州。

旅游复苏,酒店淡季“旺”起来。“从今年元旦开始,我们酒店的生意已经开始回暖。”西双版纳陌莲大酒店总经理李女士介绍,该酒店有100多间房,从今年1月起基本就处于满房状态。

云南作为旅游大省,资源丰富。除西双版纳外,昆明、大理、丽江都是颇受欢迎的热门旅游目的地,还有绿春、芒市、瑞丽等地同样备受游客追捧。以美团数据为例,热门景区中,西双版纳的告庄西双景,丽江市的丽江古城以及束河古镇,其景区门票的订单量占云南美团订单量的前三位。

今年以来,电视剧《去有风的地方》热播,“跟着许红豆吃大理鲜花饼”“总要去一趟有风的地方”等话题席卷社交平台。在热门电视剧的加持下,让本就是热门旅游目的地的大理火上加热。一季度,大理州共接待海内外游客2789万人次,同比增长124%,实现旅游业总收入389亿元,同比增长128%。

位于大理古城的一家手作商户负责人说,以往三四月份是大理旅游

淡季,但今年不太一样,大理古城游客络绎不绝。“我们店的客源原本是旅居的顾客,今年又多了很多本地居民和游客。虽然还没到旺季,但是线上平台上的订单量已经上涨很多。”这位负责人说。

随着旅游业复苏,进一步激活云南消费活力,本地商铺也纷纷开拓线上渠道吸引顾客。今年一季度,美团平台云南即时零售订单同比增长59%、杂货小店订单量同比增长121%。

商户胡超琪在景洪市经营一家老店,从父辈开始,这家小店已经运行了20多年。在中老铁路的助力下,西双版纳旅游持续火爆,胡超琪将小店“搬”上了网。正如他的预期,由于游客订单持续增加,店铺月订单量保持在万单以上,近期还新开了一家分店。

在昆明斗南花市,鲜切花交易在全国80多个大中城市中占据70%的市场份额。今年一季度以来,节假日期间玫瑰花、康乃馨、洋甘菊、满天星等各种鲜花摆满市场,专程来逛花市的游客络绎不绝,戴着手编花环、抱着一束束鲜花的游客随处可见。

“平时本地居民会在各类节日购买鲜花,今年游客增多,鲜花需求量也在增长。”昆明一家花商告诉记者,目前,他的花店月销售量平均有1600多单,每逢节假日,月销量能达到3000余单,线上订单已占到整体订单的50%至60%。

## 文山市州创新产品激活文旅消费

## 文山州创新产品激活文旅消费

本报讯(记者 张文峰)今年以来,文山州文化旅游市场持续回暖,该州积极创新和丰富文旅融合产品供给,为旅游目的地更好地“引流”。以4月初文山州州庆为例,6天时间全州共接待旅游者93.69万人次,同比增长188.37%,实现旅游收入6.64亿元,同比增长136.30%,旅游人数及收入与去年同期相比呈上涨趋势。

“文山州是全国唯一的壮族苗族自治州,拥有丰富的民族节庆活动资源,民族文化底蕴深厚。”文山州文化和旅游局党组书记蒋天云介绍,为引导民间文化活动科学有序规范,发挥文化搭台,经济唱戏作用,文山州启动了“有一种叫云南的生活·畅享文山”文旅促消费系列活动,全州8县(市)实现季季有主题、月月有展会、周周有场景、天天有活动。

今年春节以来,由于文山州各地的文旅活动覆盖面广、参与度高、带动性强,获得了游客的一致好评。“全程参加了2月西畴县组织的女子太阳节,节日很有特色,美食、表演目不暇接,希望以后能越办越好。”来自昆明的游客毕发瑞说,西畴县某酒店老板何思兵介绍,太阳节前后三天,酒店的客房全部预订完,入住率同比增长10%至15%,创收达10万余元。

今年以来,文山州组织开展了系列活动,全州8县(市)也策划了独具地方特色的“一县一美一品牌”旅游活动,有康美文山·三七节、和美砚山·尝新节、新美西畴·女子太阳节、壮美麻栗坡·国门文化节、俊美马关·闹兜阳节、秀美丘北·花脸节、奇美广南·勾町文化节、柔美富宁·坡芽情歌节等,解锁壮乡苗岭新场景、新体验、新玩法。

此外,文山州文化和旅游部门将牵头组织旅游惠民活动,在5月、10月及节假日推出多种形式的旅游惠民措施,包括发放文化和旅游消费券,以及公益性演出、公共文化旅游场馆扩大开放等。



西畴县女子太阳节

## 农行怒江分行 创新信贷投放模式助力市场复苏

本报讯(记者 李寿华 通讯员 李玉才)今年以来,中国农业银行怒江分行围绕怒江傈僳族自治州重大项目建设、产业发展等,创新信贷投放模式,加快信贷投放力度,助力怒江社会经济发展和消费市场复苏。截至4月中旬,农行怒江分行各项贷款余额在怒江州金融同业中率先突破百亿元大关,达101.1亿元。

农行怒江分行大力践行项目工作法、一线工作法、典型引路法,工作人员下沉企业生产车间、项目工地和产业基地建设基地,积极支持怒江州重大基础设施建设,成功实现了云(龙)兰(坪)高速项目71.59亿元银团贷款的组建,成功投放供应链贷款余额3亿元,项目贷款投放3.5亿元。

在消费复苏方面,农行怒江分行推出主动授信、额度高、利率低、流程